

# 産業革命期イギリス綿工業 における商業信用の展開

宮 田 美 智 也

## 目 次

### 序 言

#### I 棉花取引と商業信用

——リヴァプール棉花市場について——

#### II 綿糸取引と商業信用

——マッコンネル・ケネディ商会の場合——

#### III 綿布取引と商業信用

——ロンドンおよびマンチェスター市場について——

### 結 言

### 序 言

イギリス産業革命は綿工業のなかから自生する。周知のことである。しかし、1760年ごろとされるその開始と同時に、綿工業が旧来の国民的産業たる毛織物工業からその地位を奪ったわけではなかった。その1760年の輸出額(公称価額)でみると、綿製品(綿糸・綿布)はわずか17万ポンド弱という程度であったのにたいし、毛織物(梳・紡毛織物)は545万ポンド強なのである。<sup>(1)</sup>しかし、その後の綿工業の発展はじつに急激である。すなわち、P.ティーン=W. A. コールの推計によれば、1760年に60万ポンドであったその生産高は、1772—74年の間90万ポンド(年平均)にふえ、そして1781—83年には400万ポンド(同)、1787—99年には1,000万ポンド(同)と、とくに1780年代に入ってから飛躍的な増加を記録しているのである。<sup>(2)</sup>そして、その間輸出額においても著

しい伸長を遂げ、1802年、ついに毛織物のそれを凌駕するにいたる。その後、1810年ともなると、毛織物の輸出額約580万ポンド（公称価額）にたいし、綿製品のそれは約1,911万ポンド（同）に達する。<sup>(3)</sup>すなわち、イギリス綿工業は18世紀末3,40年間の目覚ましい発展ののち、19世紀初期に毛織物工業に代って国民的な基幹産業の地位につくのである。<sup>(4)</sup>綿工業を基軸とするイギリス経済の再生産＝循環が軌道に乗り出し、産業資本も確立してくる。<sup>(5)</sup>1830年ごろが画期とされる。産業革命の終期にほかならない。

本稿では、そのような産業革命期イギリスの綿工業にたいし、信用論的に接近する。対象化されるのは、いうまでもなく、そこにおける流通過程（原材料の仕入および製品の販売の過程）である。そこではどのような支払制度が利用されていたか、それを探り出すのがすなわち以下の目的である。

ところで、一般に綿工業の流通過程といっても、それが社会的分業的に紡績業と織布業に区分されるかぎり、以下では、それらそれぞれについて、原材料の仕入・製品の販売（卸売）の過程を取り上げなければならない。しかし、紡績業は綿糸、織布業は綿布をそれぞれ生産し、社会的な再生産の工程としては、いうまでもなく、後者は前者に後続する、つまり紡績業における製品販売の過程は織布業における材料仕入の過程にほかならない。そして、紡績業は棉花の仕入をもって生産過程に入るものであるから、以下においては綿糸取引、綿布取引および棉花取引の過程をそれぞれ固有の問題対象として注視すればよいのである。<sup>(6)</sup>しかし、そのさいは、綿工業における社会的分業の系列が考慮されなければならない。それに即して、問題も取り扱われるべきだからである。すなわち、以下ではまず棉花取引の場を信用論的光に晒し、ついで綿糸の、最後に綿布の取引過程に同じ検討が加えられる。

（注）

- (1) Brian P. Mitchell & Phyllis Deane, *Abstract of British Historical Statistics*, Cambridge, 1962, p. 294.
- (2) Deane & William A. Cole, *British Economic Growth, 1688—1959: Trends and Structure*, Cambridge, 1962, p. 185, Table 42.
- (3) Mitchell & Deane, *op. cit.*, p. 295.
- (4) 輸出依存度という点で、綿工業は毛織物工業よりも格段に高い (cf. Deane & Cole, *op. cit.*, pp. 187, 196.) ことを付記しておく。毛織物は世界商品としては「元来ヨーロッ

的」なそれにとどまっていたのにたいし、綿製品は文字どおり世界的商品に成長していくのである。綿工業は自己を中心として世界資本主義（その「第1段階」）を形成・展開してくる。（角山栄「世界資本主義形成の論理的構造——世界資本主義の第Ⅰ、第Ⅱ段階（1760年—1873年）——」『世界資本主義の歴史構造』（河野健二・飯沼二郎編）岩波書店、1970年、参照。）

- (5) 毛利健三「1825年恐慌とイギリス綿工業——イギリス産業資本確立過程の構造分析序論——」『社会科学研究』（東京大学）第17巻第6号、1966年3月、参照。
- (6) その点、わが国では、中川敏一郎氏の近著『イギリス経営史』（東京大学出版会、1986年）のそれぞれ第2章、第3章に再録された2つの論文、「リヴァプール棉花市場の発達」（『経済学論集』（東京大学）第21巻第6号、1954年4月）および「イギリス綿業における綿糸・綿布市場組織の発達」（同上誌、第23巻第4号、1955年11月）を先駆的業績として、そのほか、つぎのような成果が挙げられている。原田聖二「リヴァプール棉花市場の形成と企業者の機能」『経済論集』（関西大学）第12巻第3号、1962年；同「19世紀イギリスにおける市場機構の発展」同上誌、第13巻第4・5・6合併号、1963年；杉本公彦「1820年—1850年におけるリヴァプールの原棉通商と木材通商との比較史的考察」『星陵台論集』（神戸商科大学大学院）第6巻第1号、1973年（2.リヴァプールの原棉通商の特質）；北川勝彦「産業革命期イギリス綿業における市場組織について——マコンネル・ケネディ細糸紡績会社の場合——」『千里山経済学』（関西大学大学院）第8号、1974年。また、関連的な論点を扱ったものに、前田重朗「産業革命期イギリスの商業——1833年特別委員会報告を中心に——（上）（中）」『商学論纂』（中央大学）第14巻第1・2・3合併号、1973年および第15巻第4号、1974年；柿本宏樹「イギリス産業革命期における小売商業の諸問題」『経営史学』（経営史学会）第8巻第3号、1974年、がある。

## I 棉花取引と商業信用

### ——リヴァプール棉花市場について——

18世紀70年代まで、イギリス綿工業の原料の棉花は、そのほとんどが地中海とくにレヴァント（主にトルコ）から輸入され、少くとも17世紀以来18世紀末にいたる間、その主たる荷揚げ港はロンドンであった。しかし、18世紀中ごろまでに西インド産原棉がリヴァプール港に（いまだ少量だが）間断なく届き始め、80年代にはそれは輸入原棉に占める比重において地中海産原棉を圧倒するにいたる。その年代後半（86—90年）についてその数字を示せば、西インド産原棉の71%にたいし、地中海産原棉は21%という具合である。<sup>(7)</sup> 原棉輸入港としてのロンドンの地位の相対的な低下、リヴァプール港の重要性の増

大にほかならない。そして、1790-92年にリヴァプールはもっとも重要な原棉輸入港の地位につき、1795年以降それは不動のものとなる。<sup>(8)</sup>ちなみに、1802年リヴァプールに荷揚げされた棉花は、輸入棉花総量の48%を占め、1805年ではそれは70%にのぼっている。<sup>(9)</sup>

そのようなリヴァプール港の台頭の背景には、いうまでもなく、ランカシャー綿工業が顕著な発展を遂げたということがある。イギリス綿工業はとくに1780年代に入ってその生産力を劇的に上昇させる。産出高の激増という前出の事実が、それを証明する。他方、アメリカ合衆国産棉花（以下米棉と略称）の生産性が格段向上したということも、合わせて指摘されなければならない。以下、それぞれ一瞥しておくことにしよう。前者から始める。

18世紀80年代イギリス綿工業生産性の際立った上昇は、紡績部門における技術革新の結果にほかならない。それはその世紀前半、ケイ(John Kay)の飛梭の発明(1738年)とポール(Lewis Paul)の刷整機の改良(1748年)に始まる。しかし、そのころでもまだ、イギリス綿織布業は、紡績部門が縦糸を大量に生産しうる技術をもたなかったために、純綿布を織りだすことができなかった。横糸は綿糸、縦糸は亜麻糸を使った、主にファスチアン(fustian)という、綿と麻の混織しか生産しえなかったのである。イギリス綿工業がとにかく純綿布を製造できるようになるには、ハーグリーブズ(James Hargreaves)のジェニー(jenny)紡績機(1767年発明、70年特許)、アークライト(Richard Arkwright)の水力紡績機(water frame)(1769年特許)が俟たねばならなかった。そして、1770年代にはそれらは改良を加えられつつ、完成するにいたる。すなわち、ジェニーは70年代において広汎に普及し、85年にしか特許期限の切れない水力紡績機も、同じく70年代には多くのアウトサイダーに利用されるようになっていたのである。しかし、ジェニーは(大型のものを別とすると)縦糸紡績には不向きで、横糸の生産により適していた。また、ウォーター・フレームではとにかく縦糸・横糸両方を紡ぐことはできたが、しかし細糸(高級綿糸)は紡げないのであった。つまり、ウォーター・フレームは1770年代に純綿布生産を可能にしたとはいえ、それもキャラコのような廉価なものに限られていたのである。縦糸・横糸両用にどのような品質・番手の糸でも紡げる機械が発明される必要がある。それによって、インド綿布を質的に凌ぐイギ

リス綿布も生産できるようになるであろう。1779年クロンプトン(Samuel Crompton)になるミュール(mule)が、そのような紡績機として現われ、80年代において急速に発展する(クロンプトンはミュール紡績機の特許をとらなかった)。ランカシャーに代表されるイギリス綿工業の生産高は、80年代に入って急拡大するのである。そして、90年代ともなると、ミュールは高級綿糸の大量生産を可能にし、イギリス綿工業に決定的繁栄をもたらすのである。<sup>10)</sup>

棉花需要・輸入量は著増せざるをえない。<sup>11)</sup>ここでその生産地における供給能力を問題視すべきである。第2の論点に移ろう。1780年代に入るとともに、ランカシャー綿工業としては、旧来の原棉供給先からの輸入拡大に加え、その新規供給源の開拓に乗り出す。前者の点での顕著なこととして、西インド産原棉の輸入量の急伸を指摘できる。先述のとおりである。他方、後者の点では、1781年にブラジルから、84年にはリヴァプールにアメリカから海島棉(Sea Island Cotton)が輸入され始める。<sup>12)</sup>しかし、M. B. ハモンドによると、米棉は洗滌や精選の不良(dirty condition)ゆえに当初不人気であり、<sup>13)</sup>その輸入の目覚ましい増加は、1793年にホイットニー(Eli Whitney)が鋸式繰棉機を発明し、<sup>14)</sup>繰棉(種子除去)作業の機械化が達成されてからのことである。<sup>15)</sup>海島棉がアメリカ内陸に導入されたのは1786年のことであったが、そのつまり内陸棉(Upland Cotton)の生産が93年のホイットニーの発明を画期として急速に発展してき<sup>16)</sup>(→同じ速度での奴隷制度の拡大)、それとともにその輸入増加が際立ってくるのである。1802年に米棉の輸入量は西インド産原棉のそれを上回り、その後その勢いは加速する。輸入原棉に占める米棉の比重は1806-10年53%強、1826-30年74%強となるのである。<sup>17)</sup>

以上のように、ランカシャー綿工業の飛躍的な生産性上昇に導かれた(西インド産棉花輸入量の増加、そして究極的には)米棉輸入量の急激な増加と照応的に、リヴァプールは18・19世紀の交までにもっとも重要な棉花輸入港に明確に成長する。そして、そこには棉花市場が栄えるのである。そこで、本節ではリヴァプールにおける原棉取引の過程を考察の対象に取り挙げる。まず、その商業論的分析が必要である。市場組織の究明にほかならない。

18世紀初期リヴァプールにおいては、棉花はその輸入に専業化した商人(棉花輸入商)によって輸入されていたわけではなかった。西インドやアフリカか

ら多くの産品を輸入していたリヴァプール商人、つまりリヴァプールの総合商人 (general merchants) が、それらの積荷の1つとして輸入していたのである。<sup>(18)</sup> いわゆる三角貿易<sup>(19)</sup>の一環を形成して、18世紀初期リヴァプールへの棉花輸入は進められたのである。そうして陸揚げされた棉花は、リヴァプールにやってくるマンチェスターの織物卸売商 (linen drapers) に売り渡された。かれらは仕入れた原棉を一部転売することもあったが、かれら自身多くの場合「問屋制前貸人」<sup>(20)</sup> (putters out) として紡績・織布業を営む生産者 (merchant manufacturers) でもあったから、初期リヴァプール原棉市場では直接生産者に配給されていたといえるわけである。<sup>(21)</sup>

原棉市場に直接する大規模な生産者は、その仕入れた原料の一部を他に売り渡したという面では、棉花商人でもあった。しかし、ランカシャー綿工業の発展に伴う小紡績業者の簇生は、他方において、原棉市場とかれらとの間を専門的に仲介する棉花取引専門の商人 (棉花商人) を生み出さずにはいなかった。実際、Manchester cotton dealer とよばれる棉花商人が、1751年までに現われ始める。マンチェスターからリヴァプールやランカスターに赴いて原棉を仕入れ、それをわずかな利幅で紡績業者に小口売りする商人のことである。<sup>(22)</sup> マンチェスターにも18世紀中頃から棉花市場が形成されだすのである。<sup>(23)</sup> そして、その発展はほどなく棉花取引をひとつの自立した (商業) 資本の機能領域たらしめるにいたる。その世紀80年代末ともなると、マンチェスターでは棉花商人で紡績・織布業を兼営するものはみられなくなるのである。<sup>(24) (25)</sup>

他方、リヴァプール棉花市場でも棉花取引専門の商人層が台頭してくる。棉花仲買人 (cotton brokers)<sup>(26)</sup> にほかならない。売手 (輸入者) の利害を代表する販売仲買人 (selling brokers) と買手 (紡績業者、棉花商人) の利害を代表する買付仲買人 (buying brokers) とに分かれる。<sup>(28)</sup> その点では、それら仲買人がリヴァプール市場で重要性を獲得するにいたったのはいつごろであったか、まずこれが問題である。先駆的なT.エリソンの研究 (1886年) にまず注目しよう。そこでは18世紀第4四半期以前から仲買人が棉花を扱っていた事実も記されているが、しかし仲買業がナポレオン戦争の終結した1815年までに市場の本質的な構成要素となったかどうかには、懐疑的な態度がとられている。<sup>(29)</sup> N. S. バック (1925年) もそのエリソン見解に同調する。<sup>(30)</sup> しかし、その後の研

究によって、それに否定的な見地が提起されてくる。仲買人は18世紀末までにリヴァプール原棉市場組織のなかに確たる地歩を築いていたというのである。F. E. ハイド、B. P. パーキンソンおよびS. マリナーの共同研究<sup>81)</sup> (1955-56年) がそれにほかならない。M. M. エドワーズも、必ずしも明確な根拠を示してはいないが、このハイドらの所見を支持している<sup>82)</sup> (1967年)。われわれとしてもハイドらの分析に立つ。理由を明示する必要がある。エリソン自身の指摘になるつぎのような事実は、その懐疑論にもかかわらず、仲買人制度が遅くとも19世紀はじめまでにリヴァプール原棉市場の重要部分となっていたことを示唆しているものと考えるからである。すなわち、18世紀90年代に入ってからリヴァプール原棉市場における取引量の急増に伴って、仲買人そのものの数もふえ、また棉花以外の商品も取り扱っていた仲買人(総合仲買人 general brokers)のなかから、棉花取引に専業化するものも現われる<sup>83)</sup>。そうして専門化した棉花仲買人たちは、取引のために集合する場所として1808年に「棉花取引所」を建設するにいたる<sup>84)</sup>。これである。19世紀はじめには仲買人によって常設的な棉花市場が形成されていたことを、エリソンは明らかにしているのであった。

18世紀末には、リヴァプール棉花市場において、棉花仲買人制度は自己確立していた。以上論じたところである。しかし、一般に棉花仲買人制度といっても、販売仲買人制度と買付仲買人制度は同じ歩調で形成されたわけではなかった。前者の展開が先行する。続いて、そのところに論歩を進めることにしよう。販売仲買人が必然化する理由から考えてみよう。輸入者は販売仲買人を利用すれば、輸入原棉の国内配給業務から解放されるだけでなく、みずからそれに当る場合よりも早く買手を見い出せるであろう。輸入者としては輸入業務そのものに専念し、それを拡大的に営むことができるであろう。あるいは、逆にこうもいえる。輸入量がふえればふえるほど、迅速に買手を見つける必要度は高まるであろう、と。専門の国内配給業者が生成しなければならない。これが販売仲買人の必然性の根拠である。しかし、以上の考察のかぎりでは、たんに商業論的な必然性論に止まるであろう。問題は信用論的にも説明されなければならない。販売仲買人は19世紀になるまでに輸入者に信用を供与する点で、輸入取引の拡大に重要な役割を果たすからである。しかし、こ

の論点は後段で扱うことにする。

他方の買付仲買人制度に視点を移す。それは先述の Manchester cotton dealer の制度のなかから、それを衰退させつつ発展していく。すなわち、つぎのとおりである。上述のように、マンチェスターの棉花商人の活動は18世紀80年代に全面展開期に入るのであったが、しかし早くもその少しまえの78年には、かれらのなかにみずからリヴァプールに赴くのを止め、同地の仲買人に指図して仕入をするものもすでに現われ出ていたのである。<sup>55)</sup>取引される棉花の等級付けは当時まだ行われておらず、したがって一般に買手は売手（輸入商、販売仲買人）の倉庫にある現品を検分することによって、その品質や長さを判別する必要があったが、棉花商人としては、取引量の増大のみならず棉花の種類がふえるとともに、リヴァプールに常住する仲買人の専門家的眼識に頼らなければならなくなる。また、不良品が取引されたというような場合には値引がなされたが、そのさいの決済も、仲買人を利用すれば、その帳簿上での貸借記入によって容易に行われえたのである。<sup>56)</sup>しかし、そうした点での買付仲買人利用の有効性は、紡績業者の着眼することでもあった。棉花商人（マンチェスター棉花市場）を素通りし、仕入源を直接リヴァプール市場に求める紡績業者も同時に現われ始めるのである。一般に、紡績業者には生産規模の拡大（→仕入量の大口化）に伴われつつ、次第に原料をその荷揚げ地リヴァプールで直接買い付けようとする衝動が生起するであろう。工場制度の普及が進めば進むほど、棉花商人の存在・機能は無用化せざるをえない。18世紀90年代末からその衰退過程は始まるわけである。しかし、実際にリヴァプールで買付仲買人の数がふえ、マンチェスター棉花商人の数の減少が識別されるようになるのは、19世紀10年代以降、産業革命期も末期にならねばならなかった。そして、1830年リヴァプール＝マンチェスター鉄道の開通がマンチェスター棉花商人（棉花市場）の没落を決定づける。<sup>57)</sup>

前述のように、棉花仲買人は19世紀はじめまでにリヴァプール棉花市場の重要な構成者となる。そして、そのころにはアメリカにおける棉花の洗滌や精選もより完全に行われるようになり、等級付けも注意深く進められるようになっていた。それらは梱包技術の進歩と相俟って、リヴァプールにおける見本取引を可能にする。棉花取引は簡易化し（→棉花仲買人の労力の著減、仲買



手数料率の低下)、取引量が増大してくる(→仲買人には仲買手数料収入の増加<sup>(99)</sup>)。取引所価格の形成が進むのである。棉花市況も速報されるようになる。すなわち、1805年あたりから若干の指導的な仲買人が独自に棉花のみの、あるいは棉花その他輸入品全般についての市況週報を出し始め、1832年には16人の仲買人が共同で General Circular という週報を発行するようになる。そして、その市況集計のための会合は1841年に棉花仲買人の包括的な共同組織たる「棉花仲買人協会」に発展していくのである<sup>(100) (101)</sup>。

さて、以上において産業革命期リヴァプール棉花市場の発展を組織論的にみてきたのは、ランカシャー地方の紡績業者がそこから棉花を入手する経路を知る必要があったからである。それはつぎのとおりであることがわかった。すなわち、輸入商→棉花仲買人(販売仲買人→買付仲買人)→棉花商人→紡績業者、これである。ここで信用論的な叙述に移ることができる。支払の方法を照出しなければならない。

原棉の国内取引における支払制度の究明は、その輸入決済の制度の分析から始めなければならない。原棉輸入者のリヴァプールにおけるその売渡しの条件は、結局はその輸入決済の条件に規定されるものであろうからである。詳細は別稿を期すとして、当面必要なかぎり、以下説明することにしよう。2点にわたり限定を付す。アメリカからの原棉輸入取引に限るということ、これが第1。第2の限定はこうである。18世紀末のリヴァプールへの原棉の荷揚げには、主にふたつのチャンネルがあった。ひとつは輸入業者(shippers)による直接輸入、他は販売委託荷の受取という方法である。しかし、そのころロンドン港ではすでに後者の方法が主流をなしていて、実際リヴァプールでも19世紀への転換に伴って、その(通常、ロンドンに本店ないし決済の拠点をもち)販売代理商会の担う委託販売制度による原棉輸入が一般化してくるのである<sup>(102) (103) (104)</sup>。以下の考察はその場合に限られる。

リヴァプールの原棉輸入者は販売代理商会なのであった。販売制度としていえば、アメリカの輸出者による販売リスク負担の体制にほかならない。しかるに、販売委託者たる原棉輸出者は、貨物の発送と同時にそれを見返に「前貸」を受けようとする。いわゆる「委託荷見返前貸」(advances against consignments)のことである<sup>(105)</sup>。原棉を販売(輸出)委託に出す時点で、その

代り金を「前貸」の形で受け取ろうとするわけである。それでは、その「委託荷見返前貸」はどのように行われたのか。1823年のことであるが、議会委員会におけるある商人の証言によると、委託者（輸出者）が船荷証券（委託荷）をリヴァプール向け発送するとき、受託者（輸入者）宛に一般に、額面は委託荷の見込販売価格の $\frac{2}{3}$ ないし $\frac{3}{4}$ 、期間は2ないし3ヵ月の手形を振り出すことによってであった。もちろん、名宛人の受託者（ないしその代理人）<sup>(46)</sup>から引受を受けなければならない。<sup>(47)</sup>振出人たる委託荷の発送者としては、その引受手形を売りに出せばよい。（金額ではないとしても、とにかく）委託荷代り金を入手できるのである。一般に、イギリス（通常はロンドン）宛為替手形はそこへの送金手段として、容易に買手を見い出すことができたのである。

すなわち、この場合の「前貸」とは支払保証を内容とする手形の引受、信用範疇としていえば、引受信用にはかならない。商業信用ではなく（←本来的な売買ではなく、販売委託の関係）、引受信用を化体する（外国）為替手形が形成されるのである。そして、ここではつぎのように総括することが重要であろう。そのような手形の振出がイギリスの輸入者（代理商会）からアメリカの輸出者にたいして認められなければ、つまりアメリカで前者から後者にイギリス私の引受信用が与えられるという制度なしには、英米間の原棉取引（イギリス綿工業、アメリカの棉花生産）の拡大展開は望みえなかったということ、これである。しかも、その国際間に跨って形成される引受信用も、結局はイギリス信用制度（商業信用・銀行信用）に引き継がなければならない。すなわち、英米間原棉取引の発展はイギリス信用制度に基礎づけられていたのである。つぎに論じるところである。輸入者がリヴァプールにおいて問題視されなければならない。

輸入者は陸揚げした委託荷を販売仲買人に引き渡し、その販売の仲立——たんなる仲介（注⑧参照）——を依頼する。その間さきに引き受けた手形もアメリカから送付されてき、その満期日が到来するであろう。それまでに委託荷に買手が見付かれれば、その代り金で手形つまり引受信用の決済もできる。しかし、問題は、販路を見い出しえないうちに手形の満期日が来るような場合である。輸入者にはその決済資金を別途調達する必要がある。どうすればよいだろうか。アメリカで輸出者にイギリス私の引受信用を与えた輸入者と

しては、そのイギリスで同じようにみずから引受信用を受けることができればよい。引受信用の連鎖形成によって、その負担の他者への転嫁が果されようとするであろう。すなわち、輸入貨物見返に仲買人宛に手形を振り出し、その引受を受ける。いわゆる仲買人手形の利用にほかならない。実際、19世紀はじめには、輸入者は原棉を仲買人に預けるや否や仲買人宛に手形を振り出し、金融をうけるというのが、通例となっていたのである。輸入者にとっては、輸入貨物を見返とする引受信用の供与者が排出されていなければならないわけである。リヴァプール棉花市場に販売仲買人が必然化する信用論的な根拠にほかならない。そして、じつは輸入者の販売仲買人への金融的依存はもっと徹底していたこと、付け加えておく。輸入者は原棉の輸入とその国内販売に伴う一切の費用をも、その販売代り金を見返に仲買人に立替払して貰うのがつねであった<sup>59</sup>からである。仲買人としても、そうした便宜の供与を足場に輸入原棉の販売権を得、維持しようとしたにちがいない。

さて、輸入者は、自分がアメリカで輸出者に与えた引受信用の負担を、イギリスで販売仲買人に転嫁する。上述のとおり、仲買人宛に手形を振り出し、そしてその引受を受け、授信を受信に転化しえた。引受信用の連鎖形成ということでもあったが、その点であらためて確認しておかねばならないのは、輸入者と仲買人の間に商業信用が成立することはないということである。両者は売買関係を結ぶわけではない——たんに売買の仲立関係を結ぶにすぎない——からである。支払保証債務(本質)を支払約束(手形)形式をとって授受しようというのが、仲買人手形の制度にほかならなかった。しかし、仲買人手形がそのようなものである以上、(本質的に商業信用を体化する手形の場合と同様に、)輸入者はそれを割引に出し、銀行信用を受けることができる。そして、それはかれがアメリカで引き受けていた手形——ポンド・スターリング建であるが、振出地が外国(アメリカ)という点で外国為替手形——を決済することになるであろう。ここに英米間の引受信用(外国為替手形)がイギリス国内のそれ(仲買人手形)に引き継がれ、それがさらに銀行信用に転化するにいたる。すなわち、イギリス国内にも原棉輸入とその決済から派生的に引受信用、さらにそれから上向的に銀行信用という信用関係が形成されるのである。

ここに新たな論点の展開次元が付け加わる。銀行信用の次元に視角設定の次元を上向させることができるからである。しかし、それは別稿の課題としよう。以下、これまでと同一の考察次元に止まり、さらに論述を深めなければならない。いまや引受信用供与者となった販売仲買人にスポットを当てる番である。試みよう。

仲買人はその授信の負担を輸入者のように他に転嫁することはできない。なぜであろうか。輸入棉花（世界市場取引）が国民的取引の過程に投入される瞬間を映し出してみればよい。仲買人がそこに立ち現われるのは、綿工業における社会的な分業（再生産工程）論的にいって、一方的な売手という範疇においてであることがわかる。信用論次元的には、商業信用を与えるだけで、それを受けることがないという取引者にほかならない。つまり、輸入取引のために引受信用を授与する仲買人は、ついで国民市場に登場するときには、（輸入者を代表する売手として）商業信用を供与すべき立場に立つのである。それらふたつの信用範疇（内容的に前者は支払保証債務、後者は支払約束）が範疇的に直結しないのは明らかである。原棉の輸入取引で形成される信用関係は（商業信用ではなく）引受信用の関係であり、そしてそのようなものとして、仲買人によって最終次元的に受け止められる。英米間に取り結ばれた引受信用関係は、それが延長されてイギリス国民市場での信用関係（商業信用関係）にそのまま連なっていくようなことはないのである。

それでは、リヴァプール棉花市場における支払制度はいったいどうなっていたのか、その実際をみななければならない。輸入者に代ってそこに現われる販売仲買人は、「10日の信用、3ヵ月手形による支払」すなわち取引日の10日後に3ヵ月手形で支払うという、不変の「リヴァプール条件」を買手にた<sup>60</sup>いして認めていた。その条件は通常即金払(cash payment)といわれた<sup>62</sup>が、3ヵ月余の商業信用を形成するものにほかならない。

そして、その買手は買付仲買人であつた<sup>63</sup>が、それはマンチェスター棉花商人や紡績業者の代理にすぎなかった。そこで、結局つぎのように総括できる。販売仲買人（リヴァプール棉花市場）は棉花商人と一部の紡績業者に「10日の信用、3ヵ月手形での支払」という「リヴァプール条件」で原棉を供給していた、と。そして、同時に考察の目はリヴァプール棉花市場を離れ、棉花

商人とともにマンチェスター市場に向わなければならない。リヴァプール市場から（買付仲買人を介して）直接買入れることのできる一部の紡績業者は別として、多くの紡績業者がそこでのかれらの取引相手であった。マンチェスターに二次的に形成される棉花市場では、どのような支払条件がみられたのか、つぎに究明されなければならない。本節最後の課題である。

その検討のためには、紡績業者マッコンネル・ケネディ商会 (McConnel and Kennedy) の場合を引合に出すことができる。同商会とは、次節でやや詳述するように、1830年までにマンチェスター最大の紡績業者に成長し、そのすこしまえの10年代のはじめには、リヴァプール市場に棉花の仕入先を転じるようになるとはいえ、創業当初の1790年代からしばらくはマンチェスター棉花商人（棉花市場）から仕入れていたからである。そこで、まずその1790年代であるが、同商会は4ヵ月の信用を受けている。「2ヵ月の信用、2ヵ月手形での支払」という条件にほかならない。<sup>64</sup>棉花商人はわずかではあるが、受信期間（「リヴァプール条件」）よりも長期の信用を与えていたのである。マッコンネル・ケネディ商会の仕入量は1度につき1ないし5梱（金額的には250<sup>65</sup>ポンド以下）という小口であったことを考え合わせると、小紡績業者にとって、「リヴァプール条件」よりも有利な信用条件を供与する棉花商人の存在意義は、大きかったことがわかる。

しかし、前述のように、世紀の転換期あたりからリヴァプール市場では（紡績業者に直結する）買付仲買人制度の発展がみられるようになってくる。マッコンネル・ケネディ商会も、その業容の拡大につれて、リヴァプールでの直接買付に関心をもつようになるであろう。棉花商人（マンチェスター市場）は対応を迫られる。同商会が棉花商人から受ける「信用」期間の長期化に、それが見て取れるように思われる。19世紀はじめになると、同商会は「2ヵ月の信用」に代えて「4ヵ月の信用」、場合によっては「8ヵ月の信用」を受けるようになり、「5、6ヵ月の信用」も異例ではなくなってくるのである。<sup>66</sup>この点については、同商会の仕入量が1度に50から60梱（金額にすると、2,500ないし3,000ポンド）とふえ、また同商会の成長に伴ってその支払能力にたいする信頼性が高まったからだという、G. W. ダニエルズらの理由づけがある。<sup>67</sup>マッコンネル・ケネディの主体的条件に着目するかぎりでは、実際そのとおり

であろうが、しかし他方におけるリヴァプール市場の目覚ましい発展、そこにおける仲買人制度の定着、つまり客体的条件の変化を無視することはできないであろう。世紀のはじめから同商会は市況報告を受けるという形で、(その資本形成の進展を反映して)リヴァプールの仲買人とコンタクトを取り始めているのであり、マンチェスターの棉花商人としては、きわめて長期の「信用」を与えなければ、同商会との取引関係を維持しえなくなったのではないか、ここに、そういう指摘をしておきたい。1812年には棉花商人はマッコンネル・ケネディ商会の棉花仕入過程から排外される。前述のとおり、このころから棉花取引上棉花商人の地位の後退も明確になり始めるのであった。棉花商人から仲買人への転進もみられるようになり、かれらは「リヴァプール条件」の「10日の信用」ではなく、「14日の信用」を与えたといわれる。

(注)

- (7) Thomas Ellison, *The Cotton Trade of Great Britain*, London, 1886, rep. 1968, p.86.
- (8) *ibid.*, pp.81, 170-171; Stanley Dumbell, "Early Liverpool Cotton Imports and the Organisation of the Cotton Market in the Eighteenth Century", *The Economic Journal*, vol. XXXIII, Sept, 1923, pp.364, 366; Michael M. Edwards, *The Growth of the British Cotton Trade, 1780-1815*, Manchester, 1967, p.110; cf. Norman S. Buck, *The Development of the Organisation of Anglo-American Trade, 1800-1850*, New York, 1925, pp. 30-32.
- (9) Edwards, *op. cit.*, p.111.
- (10) Edward Baines, *History of the Cotton Manufacture in Great Britain*, London, 1835, 2nd ed. with a Bibliographical Introduction by W.H. Chaloner, 1966, chaps. VIII-X; Ellison, *op. cit.*, chap. II, and p.83; Sydney J. Chapman, *The Lancashire Cotton Industry: A Study in Economic Development*, Manchester, 1904, p.37; George W. Daniels, *The Early English Cotton Industry, with Some Unpublished Letters of Samuel Crompton*, Manchester, 1920, chaps. III(I), V(I); Alfred P. Wadsworth & Julia de Lacy Mann, *The Cotton Trade and Industrial Lancashire, 1600-1780*, Manchester, 1931, rep. 1965, Book V, chap. XXIII((i)-(iv)); Paul Mantoux, *The Industrial Revolution in the Eighteenth Century: An Outline of the Beginnings of the Modern Factory System in England*, rev. ed., London, 1961, pt. II, chaps. I (III-V), II (I-IV) [「産業革命」(徳増栄太郎・井上幸治・遠藤輝明訳) 東洋経済新報社, 1964年, 第2篇第1章(3-5), 同第2章(1-4)]; Edwards, *op. cit.*, pp.3-5, 40-46; フィリス・ディーン「イギリス産業革命分析」(石井摩

- 耶子・宮川淑訳) 社会思想社, 1973年, 104-105ページ; 中川, 前掲書, 第1章第3節。
- (11) ベインズによると, 1781年の棉花輸入量520万(重量) ポンド弱が, 1785年には1,840万(重量) ポンド強, 1789年には3,258万(重量) ポンド弱にふえている。(Baines, *op. cit.*, p.215.)
- (12) Baines, *op. cit.*, pp.199, 214-216, 301-302, 305; Ellison, *op. cit.*, pp. 81-83; Matthew B. Hammond, *The Cotton Industry: An Essay in American Economic History*, New York, 1897, rep.1966, p.231; Edwards, *op. cit.*, pp.107-108.
- (13) 1786-90年の間輸入原棉に占める米棉の比重は, わずか0.16%であった。(Ellison, *op. cit.*, p.86.)
- (14) cf. Stuart Bruchey, *Cotton and the Growth of the American Economy: 1790-1860: Sources and Readings*(ed. by Bruchey), New York, Chicago, San Francisco and Atlanta, 1967, pp.52-62.
- (15) Hammond, *op. cit.*, p.31.
- (16) 米棉生産の初期の歴史については, Hammond *op. cit.*, chaps, I, VIIを参照。
- (17) Ellison, *op. cit.*, p. 85; Edwards, *op. cit.*, p.93.
- (18) Wadsworth & Mann, *op. cit.*, pp. 72, 187; cf. Dumbell, *loc. cit.*, pp. 362-363.
- (19) 周知のように, 三角貿易とは18世紀に栄えた, イングランド, アフリカおよび西インド間の貿易のことである。

かつて, これについて, T.S.アシュトンが,「織物, 鉄砲, 金物および小間物がアフリカに送られて奴隷と交換され, 更にその奴隷は西インドに積み出されて, この悪名高い三角貿易(triangular trade)の最終積荷を形成するところの奢侈品や原料品の支払いに当てられた」と述べていた。(Thomas S. Ashton, *The Industrial Revolution, 1760-1830*, Oxford, 1948, rep. 1970, p.47. (『産業革命』(中川敬一郎訳) 岩波文庫, 1973年, 58ページ。))しかし, これは, 奴隷貿易と西インド産品貿易とが区別されていない, つまり奴隷船がその帰りに西インド産品(奢侈品や原料品)を直接仕入れてきたかのようになっている点で, 必ずしも正確ではない。18世紀においてそのような場合は例外的であったからである。奴隷船は諸経費が高くつくために, 帰りを求めて待機するようなことはせず, たいてい空荷のまま復路を急いだ。奴隷の売上金は為替=西インド手形(West Indian bills)でリヴァプールに送金されたのである。(J. E. Merritt, "The Triangular Trade", *Business History*, vol. II, 1960, pp. 1-7; Francis E. Hyde, Bradbury B. Parkinson and Sheila Marriner, "The Nature and Profitability of the Liverpool Slave Trade", *Economic History Review*, 2nd ser., vol. V, no. 3, 1953, pp.368-377; Wadsworth & Mann, *op. cit.*, p.72.)

なお, リヴァプールは奴隷貿易の中心地に成長し, それがリヴァプールの繁栄(資本形成)を直接的に哺育したこと, 換言すると, リヴァプールの発展はランカシャー綿工業の成長に先行すること(Mantoux, *op. cit.*, pp. 107-108. (邦訳, 126-127ページ。)), つけ加えておく。その点で, エリック・ウィリアムズ『資本主義と奴隷制——ニグロ史とイギリス経済史——』(中山毅訳) 理論社, 1978年, を参照。(リヴァプールの繁栄

→) イギリス資本主義がいかに黒人奴隷制度のうえに築かれたか、それが論じられている。

- (20) ランカシャーにおける問屋制度は歴史的に緩やかな構造と性格をもち〔ワズワースの研究(Wadsworth & Mann, *op. cit.*, Book I chaps. II ((i), (ii)), IV ((i), (ii)), Book III chaps. XIII ((i), (iii)), XIV ((ii), (iii)), XV ((i))のほか, Chapman, *op. cit.*, pp. 14-16, 23-27; Daniels, *op. cit.*, pp. 35-39を参照。(ワズワースの18世紀ランカシャー問屋制度の分析は、大塚久雄「問屋制度の近代的形態——特に18世紀のイギリスについて——」『同著作集』第3巻, 岩波書店, 1969年, 192-200ページ, および飯沼二郎・富岡次郎「資本主義成立の研究」, 未来社, 1960年, 170-173ページで詳しく紹介されている。〕, それゆえそれが産業資本の成長に阻止的に働くことはなかったのである。(中川, 前掲書, 第1章第2および第4節参照。) 大塚氏の用語法に倣っていえば, 18世紀のランカシャーでは「問屋制度」は「近代的」に展開していたのである。なお, 大塚=「問屋制度の近代的形態」論の問題性はすでに指摘した(「18世紀イギリスにおける毛織物取引と商業信用」本誌, 本号)ので, ここでは繰り返さない。
- (21) cf. Wadsworth & Mann, *op. cit.*, pp.78-82, 250ff.
- (22) *ibid.*, p.232; Dumbell, "The Cotton Market in 1799", *Economic History*, no. 1, *Supplement to The Economic Journal*, Jan. 1926, p.145.
- (23) *British Parl. Papers, Report from the Committee appointed to examine the Matters of Fact in the Several Petitions on the Linen Manufactory, Report from the Committee relating to Chequed and Striped Linens*, 1751, p. 14.
- (24) Dumbell, "Early Liverpool Cotton Imports", pp.366-367.
- (25) Wadsworth & Mann, *op. cit.*, pp. 233-234.
- (26) 一般に, リヴァプールで原棉が仕入れられる場合の売買の形態には, 競売と相対売買の2つがあった。前者は, 売手は迅速に買手を見出しうるという点で, 初期段階では重要であったが, 19世紀に入って見本取引が普及するようになるとともに, 傷があるとか種類が特殊であるなど, 特殊な原棉の売買の場合に限られるようになっていく。(Ellison, *op. cit.*, p. 166; Dumbell, "Early Liverpool Cotton Imports", p.365; do., "The Cotton Market in 1799", p.145; Buck, *op. cit.*, pp.57-60.)
- (27) broker とは, 委託者(principal)のために働く代理人(agent)という点で, factor と共通する。両者の重要なちがいはつぎの点にある。factor は商品の占有権(possession)をもち, 委託者を束縛する契約を自分の名前で結んだのにたいし, broker は商品の占有権も, また自分の名前で売る権利ももたず, たんに委託者間の仲介人としてのみ機能する。(Buck, *op. cit.*, p.17.)
- (28) 販売仲買人と買付仲買人は必ず別人格であるとは限らなかった。1810年までに両方の機能を兼ねる仲買人も現われていたからである。(Buck, *op. cit.*, pp. 51-52.) しかし, T.エリソンは, それは例外的であったとし, (Ellison, *op. cit.*, p. 273.) M. M.エドワーズも, 後代になるまでそれが一般化することはなかったといっている。(Edwards, *op. cit.*, p.118.)



- (29) Ellison, *op. cit.*, pp. 166—167.
- (30) Buck, *op. cit.*, p.50.
- (31) Hyde, Parkinson and Marriner, "The Cotton Broker and the Rise of the Liverpool Cotton Market", *Economic History Review*, 2nd ser., vol. VII, 1955—56.
- (32) Edwards, *op. cit.*, p.117.
- (33) そして、さらにS.デンベルも、ハイドらの研究に30年先立つ1926年にすでに、つぎのように述べていた。「(18)世紀のはじめには、輸入業者がファスチアン製造業者に直接販売するのが普通であったようである。のちに、多くは、総合仲買人 (general brokers) を通じて、もし保有者が素早く買手を見出したいときには競売で、さもなければ相対取引で売られた。世紀末には、輸入品 (輸入原棉) の多くは棉花仲買人の手を通じて流通した」(Dumbell, "The Cotton Market in 1799", p.145. 傍点および〔 〕による補足は引用者。)
- (34) Ellison, *op. cit.*, p.171.
- (35) *ibid.*, p. 169.
- (36) Dumbell, "Early Liverpool Cotton Imports", p.368.
- (37) Dumbell, "Early Liverpool Cotton Imports", p.369 ; do., "The Cotton Market in 1799", p. 146 ; Buck, *op. cit.*, pp. 59—60. 帳簿上の貸借記という点については、本節後出の注(33)を参照。
- (38) Ellison, *op. cit.*, pp. 175—176 ; Chapman, *op. cit.*, pp. 113—114 ; Dumbell, "The Early Liverpool Cotton Imports", p.369 ; Buck, *op. cit.*, pp. 50—54 ; Edwards, *op. cit.*, p.119.
- (39) Baines, *op. cit.*, p.318 ; Ellison, *op. cit.*, pp.174—175 ; Chapman, *op. cit.*, p.121 ; Buck, *op. cit.*, p.60.
- (40) Ellison, *op. cit.*, pp.178—181 ; Chapman, *op. cit.*, pp.122—123.
- (41) この「棉花仲買人協会」はその後のリヴァプール棉花市場の秩序ある繁栄に大きな役割を果たす。詳しくは、Ellison, *op. cit.*, pp.183—186を参照。また、定期取引の発達するその後のリヴァプール市場の展開については、中川、前掲書、第2章第3節以下を参照。
- (42) Ray B Westerfield, *Middlemen in English Business, particularly between 1660 and 1760*, New Haven, Conn., 1915, p.360 ; Dumbell, "The Cotton Market in 1799", p.143.
- (43) Buck, *op. cit.*, pp. 37, 38 ; S. G. Checkland, "American versus West Indian Traders in Liverpool, 1793—1815", *The Journal of Economic History*, vol. XVIII, no. 2, June 1958, p.144 ; Edwards, *op. cit.*, p.111.
- (44) すなわち、19世紀になると、販売代理業務 (commission business) はロンドンからリヴァプールに移り始め、ロンドンには決済機能だけが残るようになってくるのである。1808年にA. ベアリングはつぎのように述べている。「リヴァプールは対アメリカ商業の主たる中心であり、ロンドンの各商会はほとんどもっぱら対アメリカ貿易のための銀行

(bankers) として機能し、委託荷の売上金を受け取っている。」(Alexander Baring, *An Inquiry into the Causes and Consequences of the Orders in Council*, London, 1808, p.7, quoted in, Checkland, *loc. cit.*, p.144, n.13.)

- (45) 「リヴァプールでは代理商がかれらの受け取った委託荷のために貨幣を前貸するのは普通のことですか。はい。

「あなた自身大規模な代理商会として、つぎのようなことを偲じますか。つまり、これらの前貸をせずに、アメリカ合衆国からなにがしか委託荷を受け取ることでできる人が、だれかいるであろうということです。いいえ、一般的に申しまして、前貸せずにアメリカ合衆国から委託荷を受け取ることはできないと思います。」(*British Parl. Papers, Report from the Select Committee on the present state of Manufactures, Commerce, and Shipping in the United Kingdom*, Session 1833, vol. VI, pp.253-254, evidence of John Ewart.)

- (46) *British Parl. Papers, Report from the Select Committee on the Law relating to Merchants, Agents, or Factors*, Session 1823, vol. IV, (以下 *Report on Merchants* と略記) p.113, evidence of J. A. Yates.

- (47) 1812年に、原棉仕入のためにアメリカに代理人を設置するのは異例のことではないという、議会委員会での証言がある。(British Parl. Papers, *Minutes of Evidence taken before the Committee of the Whole House, to whom it was referred, to consider of the several Petitions which have been presented to the House, in this Session of Parliament, relating to the Orders in Council*, Session 1812, p.355, evidence of Mr. Thornely.)

- (48) Buck, *op. cit.*, p. 43.

- (49) S. ホープ(Samuel Hope), J. トルーマン(Joseph Trueman)という2人の棉花仲買人の議会委員会証言。(British Parl. Papers, *Report on Merchants*, pp. 53. 153.)

- (50) *British Parl. Papers, Report on Merchants*, p. 110, evidence of J. A. Yates. ハイドらも、典拠は示していないが、同じ事実を指摘し、それが販売仲買人と輸入者の関係の初期的形成上重要であった、と評価していた。(Hyde, Parkinson and Marriner, *loc. cit.*, p. 77.)

- (51) Daniels, "The Early Records of a Great Manchester Cotton-Spinning Firm", *The Economic Journal*, vol. XXV, June 1915, p.180 ; Dumbell, "The Cotton Market in 1799", p. 148.

- (52) Daniels, *loc. cit.*, p.179.

- (53) 販売仲買人と買付仲買人の間では、売買契約は記帳をもって処理された。それぞれ売上、仕入の記帳をしたのちそれらを照合し、その写しを署名を付して——それぞれ売上証明書(sold note), 仕入証明書(bought note)とよばれた——交換した。また、同一人が販売、買付の両仲買業を兼ねる場合には、記帳ののち取引当事者にその正当性が確認されなければならなかった。(詳細は, Buck, *op. cit.*, pp.21-22.)

- (54) Daniels, *loc. cit.*, p. 179.

- (55) *ibid.*  
 (56) *ibid.*, pp. 179—180.  
 (57) *ibid.*, p. 180 ; Edwards, *op. cit.*, p. 116.  
 (58) Daniels, *loc. cit.*, p. 180.

## II 綿糸取引と商業信用

### ——マッコンネル・ケネディ商会の場合——

産業革命期イギリス綿工業の原料たる棉花の市場分析に続いて、その製品の卸売流通の過程に信用論的研究の歩を進めよう。本節ではまず綿糸取引の過程を問題にし、綿布取引の過程は次節で扱う。

まず、問題の時期のイギリスにおける綿糸市場の分布地を調べることから始めよう。つぎの諸地域に綿糸市場は形成されていた。マンチェスターを中心とするランカシャーおよびチェシャー、ペイズリーを含むグラスゴーを中心とするスコットランド、ノッティンガムシャーとダービーシャーから成るミッドランド、そしてベルファーストとラガン峡谷に沿ったその後背地のアイルランド、以上4つの地方にはかならない。紡績業とともに織布業の発展がそれら諸地方における綿糸市場成立の要因であり、それゆえにまたその発展の程度によって各市場の重要性の度合は規定される。つぎに、そうした視点からの析出をなし、各市場の特徴を合わせ明らかにしよう。

なかでもマンチェスターを擁すランカシャーは、1780年までにもっとも重要な綿糸の取引地に成長を遂げる。マンチェスターの紡績業者（およびかれらから仕入れた商人）は周辺の織布業者に直接販売するのが普通であったが、しかし、小口取引（零細な織布業者との取引）を避けようとして、紡績業者のなかには代理人を利用したり、あるいはまた各地から訪れる綿糸商人と取引するものも多くいた。ただし、マンチェスター市場で取引される綿糸は主に太番手で、この点がそこにつぐ綿糸市場たるグラスゴー市場と決定的に異なっていた。ランカシャーでは大衆向け綿布の製造が中心で、細糸を需要する高級綿布の生産者、技術的に高度な織布業者を欠いていたが、スコットランドでは主に細番手の糸が生産的に消費され、ランカシャーで生産される細糸もその多くはスコットランドの織布業者向けに配給されていたのである。他方、

ミッドランド市場はスコットランド市場よりも小規模で、同地産の製品の多くはマンチェスター市場で捌かれていた。そこでは太番手綿糸の生産が中心であったからであるが、しかしノッティンガム周辺では比較的細番手の糸も生産されており、それを需要するそののレース製造業は、1830年代までにマンチェスターの有名な紡績業者の多くが注目するほどになる。また、アイルランド市場はそこで生産されえない比較的細番手の糸を大部分はマンチェスターから、一部はグラスゴーから追加供給され、成り立っていた。<sup>61)</sup>

以上、産業革命期イギリスの綿糸市場について通観した。マンチェスターが綿糸市場としては最大で、中心的な位置を占めていた。それゆえ、上記の課題を果すには、そこを対象に据えるのが本来的な方法ということになる。しかし、その実態はこれまでのところ不明であり、今後の商業史的研究に俟たねばならない。以下では、マンチェスター市場につぐ重要な市場であったグラスゴー市場を分析の俎上に載せることにする。グラスゴー市場はランカシャー市場とはちがって、主に細糸を扱っていたが、そこに向けて製品を供給していた、マンチェスターの紡績業者マッコンネル・ケネディ商会の販売活動が明らかにされていて、それを手掛りにすることができるからである。

マッコンネル・ケネディ商会については前節でも取り上げられたのであるが、ここにあらためてその紹介をしておく必要がある<sup>62)</sup>。その商会の歴史は、1780年代にスコットランド南部からランカシャに移ってきていたジェームズ・マッコンネル (James McConnel) とジョン・ケネディ (John Kennedy) が、機械製造業者のもとでの徒弟期間を終えたのち、1791年にマンチェスターでファスチアン問屋のサンドフォード兄弟 (Benjamin & William Sandford) を加えて、4年間のパートナーシップを結んだことに始まる。ミュール紡績機と綿糸の製造、販売が創業の目的であった。(紡績機の製造と紡績業の兼営という経営のあり方は、このパートナーシップにかぎらず当時一般的なことであった。その他の条件を一定とすると、前者の技術の優れた企業が、他方の紡績業を発展させることができるであろう<sup>63)</sup>) この最初のパートナーシップは1795年に期限が満了し、解散される。そして、同年マッコンネルとケネディは、そのときの利益分配金をもとに、資本金1,769ポンドの、こんどは2人だけの新しいパートナーシップを結ぶのである。かれらの紡績機製造の技術は優秀で、はじめから100番手以

上の細糸を製造していたが、世紀の転換期ごろには販売向けの紡績機の生産は止め、紡績業に集中する。1833年でも40番手が綿糸の平均的な太さとみなされていた当時の紡績技術水準のなかで、かれらは1815年までにすでに200番手、そのすぐのちには250番手の細糸を生産することができた。その間、パートナーへの利益分配を極力抑え、その企業内部への蓄積を図るという方針を堅持し、目覚ましい資本形成を達成するのであった。上述のように1795年に1,769ポンドであった資本金は、1810年には88,374ポンド余と格段に増加し、また紡錘数も1797年（この年には蒸気エンジンを導入）末の7,464錘から1810年までに78,972錘、1825年までに124,848錘へと著しく増加している。さらに、雇用者数の増加も付記しておく、1802年の312人から1819年の1,150人強、1833年にはマンチェスター最大の1,600人強となっている。

マッコンネル・ケネディ商会とは以上のように1791年創業、1830年代はじめにはマンチェスター最大の規模を誇るにいたる細糸紡績企業なのである。さて、その製品の販売過程の照察が課題であった。しかし、それに取り組むにあたっては、ここでいまいちど前節に視点を戻し、同商会が棉花仕入にさいして受けた支払条件について、要点をフォローしておく为好都合である。行うことにしよう。

初期マッコンネル・ケネディ商会の原棉仕入の方法にはかなり明確に年代的な変化があり、3段階区分が可能であった。まず、18世紀末ごろまでの第1段階。マンチェスター市場から小口仕入がなされ、「2ヵ月の信用、2ヵ月手形での支払」という商業信用を受けている。つぎに、19世紀はじめの第2段階。仕入単位が大口化し、それまでの「2ヵ月の信用」の期間が「4～8ヵ月」にまで長期化する。しかし、1812年ごろに始まる第3段階における受信期間は、第1段階のそれよりもっと短期化していた。仕入先がマンチェスターからほとんどリヴァプールに移され、「10日の信用、3ヵ月手形での支払」という「リヴァプール条件」で仕入れられるようになるからである。

すなわち、初期マッコンネル・ケネディ商会の場合、原棉仕入の条件には年代的变化がみられたのである。それでは、それは同商会の販売条件（授信期間）にどのように反映されたであろうか。いよいよ本題に取り掛らなければならない。同商会の綿糸販売の過程にライトを向けよう。

1791年マッコンネル・ケネディ商会の生産する細糸は、高級織布業者に買手を見出さなければならなかった。(ペイズリーを含む)グラスゴーの綿糸市場に販路は求められる。そこでは高級モスリンの製造が盛んであったからである。同商会はまず直接取引の方法でその製品を供給し始める。買手は多くの場合織布業者自身であり、綿糸商人の場合もあった。(もっとも、前者の買手のなかには、直接仕入れた細糸の一部を小分けして、長期信用で他の織布業者に転売するものもいた。)それらの買手には4ヵ月の信用が与えられた。具体的には、「2ヵ月の信用、2ヵ月手形での支払」という条件、これにほかならない。この時期同商会の原料仕入のさいの受信期間は、さきに再確認したとおり4ヵ月であったから、それと同じ授信期間をもって商業信用が連鎖的に形成されたわけである。

その点では、しかし、つぎの事実つまりマッコンネル・ケネディ商会は買手が送り状を受け取った日をもって取引日として取り扱っていたという事実を看過してはならない。そこには信用論的につぎのような意味があるからである。すなわち、同商会はそうした取扱をすることによって受信期間を受信期間よりも短縮化しうる、これである。現品がマンチェスターからグラスゴーに届くのにかかなりの時日を要し、そこには送り状のほうがさきに届いたからである。実際の信用期間は4ヵ月よりもそれだけ短くなるのであった。他方の買手にとってはそれだけ厳しい条件となる。いうまでもない。そして、関連的にもうひとつ、買手の振り出す手形は、ロンドンの名の通った商会宛でなければならないものとされていたこと、これもつけ加えておく必要がある。なお、マッコンネル・ケネディ商会は上述したように創業当初段階では紡績機も製造して販売していたが、その支払条件も同じく「2ヵ月の信用、2ヵ月手形での支払」であったと、C. H. リーは推定している。

さて、如上の直接販売の方法に加え、マッコンネル・ケネディ商会は1795年からは手数料制で委託販売に当る代理人を2、3人グラスゴーに配置するようになる。この委託販売制度の買手には6ヵ月の商業信用、つまり取引日の3ヵ月のちに3ヵ月の手形での支払という支払条件を認めた。手形はもちろんこの場合にもロンドン宛でなければならなかったが、しかしこのさい重要なのは、それよりもつぎの点に留意することであろう。すなわち、同商会

にとって与信期間は受信期間よりも2ヵ月も長くなるということである。その間の資本準備負担(→生産規模の制約)が必然化し、同商会にはそれを負荷しなければならない。委託販売の方法がとり入れられたばかりの、それゆえその直接販売にたいする比重の低い段階で、その点強調しすぎてはならないが、とにかく信用論的にはそのような意味を摘出しうる。そして、実際、それなりに策は講じられていたのである。代理商が買手に与える信用には、代理商に支払保証をつけさせたことを第1に挙げることができる。信用リスクの代理商への転嫁にほかならない。同商会は代理商に5%の手数料を支払ったが、それは販売活動にたいする報酬2.5%、信用保証料2.5%からなるものとされたのである<sup>79</sup>。つぎに、1796年のことであるが、代理商との間に明確な契約はなかった<sup>80</sup>にもかかわらず、代理商にたいし現金割引を認めている。一般に、約定期限以内に支払を受けた場合に、買手に一定歩合の割引を与えるのが現金割引にほかならないが、この場合には代理商が取引日の3ヵ月のちではなく、その当日に3ヵ月手形を支払った(3ヵ月手形による即時払)のにたいし、1¼%の割引をしているのであった<sup>81</sup>。6ヵ月という信用期間を許しつつ、他方その短縮化つまり資本準備負担の軽減が果されるのである。この場合にもまた負担は代理商に転嫁される。

19世紀段階に歩を進めよう。マッコンネル・ケネディ商会はその製品の多くを依然直接販売していたものの、代理商を利用する方法をより重用するようになってくる。代理商の数がふやされる。1807年に同商会はグラスゴーとペイズリーに7、8人の代理商を擁している。いうまでもなく、同商会の経営規模の拡大に伴うことであり、もうひとつには(資本準備負担の代理商への転嫁を体现する)現金割引制度が代理商との間で正式に合意されるようになったからである。ここでは後者について史実を示さなければならない。すなわち、1807年までに代理商は、同商会によって、通常7ヵ月の信用を買手に与えることを許されていたが、取引のあったつぎの月はじめに支払をすれば、満期日までの6ヵ月にたいし、同商会から5%の利子を受け取れることになっていたのである<sup>82</sup>。与信期間が18世紀末段階の6ヵ月から7ヵ月へと長期化している事実にまず気付く。しかし、すでにみたように棉花仕入にさいする受信期間もこの時期には長期化していたのであった。同商会にとってそれらふた

つの信用期間は対応的であったと考えてもよいであろう。ここでは、そうした条件のもとに現金割引制度が正式に採用されていることに注目すべきである。授信期間を受信期間よりも事実上短縮化しようという、強い資本節約(→経営規模の拡大)要求の姿勢をそこから看取できる。

マッコンネル・ケネディ商会の資本蓄積は高進する。そして、それを反映して販売政策に根底的な変更が加えられる。1808年不況が契機であった。その年海外綿布市場不況の影響を受けて、綿糸需要も停滞し、同商会の代理商のもとに滞貨が生じた。打開されなければならない。マッコンネル・ケネディ商会はまずグラスゴーでの代理商を1人に整理するとともに、手数料もそれまでの全額支払保証付きの5%から1/3の信用保証付きの3%に引き下げた。(前述したように、代理商は買手に信用を与える場合、同商会にたいしその支払を保証しなければならなかった。)これはけっして無理なことではなかった。その代理商はいまやマッコンネル・ケネディ製品を独占的に扱える立場を得たわけで、それまでのような代理商相互間の過当競争から解放され(→信用リスクの低減)、販売費用を低下させることができるようになるからである。そして、第2に、信用期間が2, 3ヵ月であるときでも、代理商は4, 5ヵ月後に支払ってもよいという支払の方法を導入したのである。もちろん、利子は課される<sup>m)</sup>。マッコンネル・ケネディの資本蓄積はいまや代理商を育成(商業資本の蓄積を促進)する方向で進めうるほどになる。「リヴァプール条件」(「10日の信用, 3ヵ月手形での支払」)で原料のほとんどを仕入れるようになるのは、これから4年あとのことであった。

そうして1820年代になると、マッコンネル・ケネディ商会はスコットランド西部の高級綿布の製造業からミッドランドのノッティンガムのレース製造業に取引の重点を移行させてくる。そこにはじめて1人の代理人が置かれたのは1823年のことであるが、早くも20年代末には同商会にとってそこがもっとも重要な市場に発展してくるのであった<sup>n)</sup>。実際、19世紀半ばまでにミッドランドの織物工業はその消費する綿糸のほとんどをランカシャーから供給されるようになる<sup>o)</sup>。

(注)

60) それぞれの地方の綿工業について、その歴史を著述した文献をあげておく。ランカシ



ヤー綿工業については, Chapman, *op. cit.* ; Daniels, *op. cit.* ; Wadsworth & Mann, *op. cit.* が重要である。スコットランド綿工業については, Henry Hamilton, *The Industrial Revolution in Scotland*, Oxford, 1932, chap. VI ; do., *An Economic History of Scotland in the Eighteenth Century*, Oxford, 1963, chaps. V. VI のほか, 北政己「スコットランド綿工業成立史」『創価経済論集』(創価大学)第9巻第1号, 1979年, また, ミッドランドの綿工業については, ノッティンガムのレース製造業にかんする, Roy A. Church, *Economic and Social Change in a Midland Town, Victorian Nottingham, 1815-1900*, London, 1966, chaps. III, IV, アイルランド綿工業については, Edward R. Richey Green, *The Lagan Valley, 1800-50: A Local History of the Industrial Revolution*, London, 1949, chap. 4 ; David Dickson, "Aspects of the Rise and Decline of the Irish Cotton Industry", *Comparative Aspects of Scottish and Irish Economic and Social History, 1600-1900*, (ed. by L. M. Cullen & T. C. Smout,) Edinburgh, 1977, pt. III, 7 などがある。

- (61) Edwards, *op. cit.*, pp.129-130, 132-133 ; cf. C. H. Lee, *A Cotton Enterprise, 1795-1840: A History of M'Connel & Kennedy, Fine Cotton Spinners*, Manchester, 1972, chaps. 3, 5.
- (62) Daniels, *loc. cit.*, pp. 175-179, 182 ; Roland Smith, "Manchester as a Centre for the Manufacture and Merchanting of Cotton Goods, 1820-30," *Historical Journal*, vol. IV, no. 1, 1953, pp.50-51, 52 and etc. ; Lee, *op. cit.*, pp. 11-22, 25 ; do., "Marketing Organisation and Policy in the Cotton Trade: M'Connel & Kennedy of Manchester, 1795-1835", *Business History*, vol. X, 1968, pp. 89-90.
- (63) 実際, ミュール紡績機の製作にはわずかの出費しか必要とせず, それゆえミュール紡績業者のなかには, 1 台のミュールから始発しながら, それに改良を施し, ついには経営拡大に成功するものが続出したといわれている。(Daniels, *op. cit.*, p.122 ; 中川, 前掲書, 28-29ページ。)
- (64) cf. Edwards, *op. cit.*, pp. 30-31.
- (65) そして, この商会——1826年には, ケネディの引退に伴って, その名称はマッコンネル商会に変更される——はさらにそののちもメンバー(パートナー)を換えつつ成長を続け, 1865年になって株式会社形態をとるにいたる。しかし, 1899年に成立した大トラスト「細糸紡績撚糸業者連合」(Fine Spinners and Doublers Association)に参加し, その歴史を終る。(中川, 前掲書, 157ページ注(3)。)
- (66) Daniels, *loc. cit.*, p.183.
- (67) *ibid.*
- (68) *ibid.*
- (69) *ibid.*, p. 187 ; Lee, *op. cit.*, p. 56.
- (70) Lee, *op. cit.*, p. 20.
- (71) Daniels, *loc. cit.*, p.183.

- (72) Lee, *op. cit.*, p.32.
- (73) Daniels, *loc. cit.*, p. 183 ; cf. Lee, *op. cit.*, p.25.
- (74) Daniels, *loc. cit.*, p.183.
- (75) Lee, *op. cit.*, pp. 25, 32.
- (76) Daniels, *loc. cit.*, p. 184 ; cf. Lee, *op. cit.*, p. 26.
- (77) Daniels, *loc. cit.*, pp. 184-185 ; Lee, *op. cit.*, pp. 29-30.
- (78) cf. Lee, *op. cit.*, pp. 81-86.
- (79) Stanley D. Chapman, "The Transition to the Factory System in the Midlands Cotton-Spinning Industry", *Economic History Review*, vol. XVIII, no. 3, 1965, p. 542.

### III 綿布取引と商業信用

——ロンドンおよびマンチェスター綿布市場について——

ランカシャーでキャラコの製造が始まったのが1772年、モスリン製造の導入は1781年のことであるが、1780年代における紡績業の急成長（→綿糸価格の低下<sup>81)</sup>）につれて、それらの産出量も著しく増加する。国内（および海外）需要の増大に伴われてのことである<sup>82)</sup>。素材的にもイギリス国民の衣服に大きい変化が生じる。階級のいかに問わず、リンネルやウールに代ってコットンが愛用されるようになってくるのである<sup>83)</sup>。しかし、需要の増加という点では、大衆需要のそれが本体でなければならない。なによりも生産性上昇に基づく安価さが、大衆需要を喚起したのである<sup>84)</sup>。そして、大衆向け綿布生産の中心地は既述のようにマンチェスターであった。その発展に伴ない、そこには綿布市場が成長してくる。

本節の目的は産業革命期の綿布市場に信用論的説明を加えることであったから、すなわち、以下ではもっぱらマンチェスター市場を対象に据えればよいということになろう。しかし、産業革命期（とくにその前半期）の綿布市場論としては、ロンドン市場を等閑視することはできない。ロンドンは18世紀も末期にいたるまでその近郊に織布業の仕上げ工程（漂白・染色・艶出しなど）を集中的に配し、綿布の国内へのもっとも重要な卸売市場をなしていたからである。すなわち、18世紀のロンドンは同時にファッションの中心地でもあり、最大の小売市場を形成していた。そして、検討対象の時期である80年代

末ともなると、ロンドンのあらゆる街角には「こざいいな小売店」がみられるようになるが、生産地から集荷したロンドン卸売商は、そのような小売商に卸すとともに、全国のあらゆる地方の卸売商や小売商と取引していたのである。そこで、本節では、まず18世紀末ロンドン卸売商の綿布取引活動を考察の対象にし、そののちマンチェスター市場の究明に移る。

さて、問題のロンドン卸売商とは、ロンドンの warehousing merchants<sup>87)</sup> いわゆる warehousemen であった。<sup>88)</sup> warehouse とはこの場合、地方の生産者(や輸入者)から製品を仕入れ、そしてそれを仕上げ業者に発送して仕上げさせ、そののちロンドンの小売商や地方の卸売商・小売商に売り出すといった、要するにそこで卸の間屋活動のすべてが行われる——ただし、小売商の行われる場合もあった——施設(建物)の全体を指す。すなわち、ロンドン卸売商はその所有する warehouse で綿布の卸売活動をするのである。

それでは、それらロンドン卸売商たる warehousemen はどのような支払条件を認めていたのか。1833年の議会特別委員会での証言(Thomas James)によると、それは通常6カ月から9カ月、ときには12カ月の信用を与えるというものであった。(証言当時には、それは3～4カ月に短縮している<sup>89)</sup>) じつに寛大な信用条件といわなければならない。なぜなら、warehousemen は仕入先の織布業者からは仕入高の4/5にたいしては1ヵ月以内に支払うことを望まれていたからである。与信期間よりも受信期間がはるかに短い。すなわち、warehousemen は小売商に商業信用を与え、他方それよりも著しく短期ではあったが、織布業者から商業信用を受けていたのである。

しかし、18世紀末ロンドン卸売商を介する綿布取引における支払制度については、以上の考察だけではすまない。というのは、G.アンウィンは、「かれら〔1780年代に織布業者のオールドノウ(Samuel Oldknow)と取引のあった warehousemen のソルト商会(S. & W. Salte)は製造業者と小売商の両方に信用を供与する用意がなければならなかった」と述べていた<sup>90)</sup>からである。warehousemen が販売先の小売商に信用を与えるという、そこにおけるアンウィンの指摘は、前段で行なったわれわれの分析のとおりで、問題はない。ところが、アンウィンは同時に、仕入先の製造業者にも warehousemen は信用を供与したと言っているのである。その点どのように解すべか、ここで検討を加えてお

く必要があるわけである。つぎのような仮説をたてることができるであろう。

アンウィンが、warehousemenは仕入先の織布業者に信用を授けた、と言う場合の信用とは、商業信用であるはずはなく、したがって引受信用のことなのではないか、と。つまり、織布業者とwarehousemenの間では、買手であるwarehousemenではなしに、売手の織布業者が手形を振り出し、それをwarehousemenが引き受けるという支払形式がとられ、そのことが引受人のwarehousemenの立場から(引受)信用の授与といわれたものであろう。しかし、そうであるとしても、まだひとつ問題は残る。warehousemenが買手としても(商業)信用の受け手となることがなく、一般に信用の与え手として規定されるには、それなりに現実的な根拠がなければならないであろうからである。その根拠が明白にされる必要がある。warehousemenの資本形成の大きさ、これがすなわちその根拠であろうと思われる。アンウィンは、warehousemenの大規模なものは30,000ポンドから50,000ポンドの資本を擁し、第1級の製造業者のそれに匹敵していた、と言っている<sup>60)</sup>。実際、そのような豊富な資本蓄積なしには、warehousemenが受信期間よりも格段に長期の商業信用を供与するなど、不可能なことであったであろう。

したがって、18世紀末ロンドン卸売商の綿布取引にかかわる支払制度については、つぎのようにまとめることができよう。かれらを中心に一方に授信者の織布業者、他方に受信者の小売商を配して、商業信用の連鎖が形成される(そして、そうした信用の連鎖は、当面する18世紀末に限られず、19世紀30年代でも同様に指摘できる<sup>61)</sup>)<sup>62)</sup>が、しかしそのような信用の連鎖も、その仲間に位置する卸売商の資本蓄積に受け止められてはじめて可能なのであった、と。論述を進めよう。うえに析出したwarehousemenの役割を、織布業資本の再生産論的な視点から歴史的に意義づけるのが課題である。

それを試みるには、売手として1ヵ月以内の信用を与えていた織布業者が、他方での買手として、原料の綿糸を仕入れるさいに受ける信用の期間を知る必要がある。しかし、その点資料的に不明で、前節で検出したつぎの事実を引合に出すことで満足しなければならない。18世紀90年代マンチェスターの紡績業者マッコンネル・ケネディ商会の、スコットランドの織布業者にたいする授信の期間は、4ヵ月(直接販売の場合)ないし6ヵ月(委託販売の場合)で

あったこと、これである。一方の1ヵ月以内にたいし、他方は4～6ヵ月ということになる。もちろん、後者の事実グラスゴー市場の、しかも細糸取引の場合のことであり、それをもって織布業者の受信期間として一般化できるわけのものではない。しかし、そうであるからといって、うえのような2つの期間の長さの比較は無意味なものとはならないであろう。そこからは、少なくともつぎのような推論ができるし、またそれこそここで求められていることだからである。織布業者にとって授信期間、受信期間それぞれの長さにはなにがしか開きがあり、前者は後者よりも短かったということである。

そして、授信期間が受信期間より短いということは、織布業者にとってそれだけ前貸投下資本が遊離し、生産の拡大が可能になることを意味する。ロンドン卸売商たる warehousemen の資本準備負担において、それは果されるのである。かれらの形成する商業信用の連鎖、あるいはその資本蓄積が織布業資本の形成にたいして歴史的に積極的な意義をもっていたことがわかる。産業革命中期においてもなお、織布業者は紡績業者の場合よりも強く商業資本に依存しつつ資本蓄積を進めなければならないのであった。周知のように、産業革命期イギリス綿工業における紡績業部門と織布業部門とでは、技術革新(生産力の上昇)の進展という点で段差があり、前者はそれを飛躍的に増進させたのにたいし、後者ではそれは相対的に遅れていたが、そのようなちがいが一般に資本蓄積面でも指摘できるということであろう。

ところで、18世紀後期に綿布がロンドン卸売市場に供給されるルートとしては、如上のロンドン卸売商ルートが重要なものではあったが、しかしそれだけではなかった。販売委託の形態で供給される場合もあったからである。warehousemen ルートの場合、卸売市場に供給される綿布は、織布業者から直接買入れられていた。warehousemen と織布業者の間には、売買関係(→商業信用)が形成されたのである。しかし、この第2のルートの場合には、織布業者(販売委託者)と販売代理人の間に売買関係(→商業信用)が成立することはありえないであろう。いうまでもないことであるが、その点確認のうえ、この場合の支払制度に以下視線を当てよう。

まず、織布業者とロンドン代理人との間が問題である。織布業者は委託荷を送ると、代理人宛に為替手形を振り出し、もって「支払」をうけた。第1

節で述べたような、「委託荷見返前貸」手形の振出・利用にほかならない。代理人からすれば、引受信用供与の形で委託荷代り金を「前貸」したのである。かのミュール紡績機の発明者クロプトンの場合でいえば、かれがロンドン代理人から受けていたその「前貸」額は、委託荷の市場性のいかんによって、最高その販売見込価格の2/3まで、最低その1/3までであった。<sup>(97)</sup> ロンドン代理人はとにかくそのようにして委託荷にたいし「支払」をする。そうして他方の買手の小売商には、先述の warehousemen ルートの場合と同じ信用条件（通常6ヵ月から9ヵ月、ときに12ヵ月の信用）を認めるのである。<sup>(98)</sup> ロンドン代理人と小売商の間にも、信用が形成されるわけである。

そして、それはたしかに商業信用なのであるが、この場合のそうした範疇把握にはしかし、相応の考察が不可欠である。というのは、代理人が信用で売るといっても、代理人はあくまでも代理人であり、ただちに文字どおりの売手（→商業信用の授与者）として位置づけることができるものではない以上、その信用は商業信用とは即断しがたいからである。注視しよう。本来的に織布業者と小売商の間に形成されるべき——委託販売制度であるかぎり、本来の売手は委託者の織布業者である——商業信用が、前者の資本蓄積の低位性に規定されて、そのようなものとしてはストレートには成立していないだけで、商業信用と範疇設定されるべきであることがわかる。すなわち、織布業者としては、小売商の要求するような長期の信用では売ることができず（←資本準備負担）、しかし信用で売らなければならないかぎりでは、中間に販売代理人を介在させ（→委託販売制度の利用）、授信者に仕立て上げる必要がある。信用授与に伴う資本準備負担を代理人に転嫁することができるからである。「委託荷見返前貸」手形の振出によって、それは果される。代理人の側から換言しよう。その織布業者への引受信用の供与は、代理人が織布業者に代って商業信用の授与者の地位につく行為にほかならない、こうである。

ここで、ロンドンからマンチェスターに視野を移し、そこにおける綿布取引に焦点を当てることにしよう。

18世紀はじめランカシャーの綿布は、Manchester men とよばれた卸売の行商人 (packman merchants, travelling merchants) によって、そこから直接（つまり、ロンドンを介さずに）各地の小売商に卸されていた。ランカシャ

一の各地の市で織布業者から直接仕入れた商人——そのなかには同時に織布業者であるものもいた——が、夏の間全国を売り歩いたのである。<sup>(103)</sup>それら卸売商は一般に行商人(chapmen)にはちがいがなかったが、しかし、そのようなものとしては、hawkers とか pedlars から区別される、富裕な wholesale dealers であった。<sup>(104)</sup>「かれらの荷を積んだ駄馬の群れ、かれらが小売商に与える多額の信用、およびかれらの莫大な売上高は、同時代人には印象的であった」と、A. P. ワズワースは評している。<sup>(105)</sup>

しかし、綿布の卸売行商の制度にもやがて改変が生じる。卸売行商という商行為においては、商品の運送は明らかに商人の販売活動の一部を構成しているが、しかしそれらの分業化が次第に進展してくるからである。18世紀に入るにつれて固有の企業活動の領域として自己確立しつつあった運送業も、<sup>(106)</sup>駅馬車制度を発達させてくる。それと同時にまた、地方相互間の郵便制度の<sup>(107)</sup>拡大も進むのであった。卸売商としては、商品を伴って全国を巡回する必要はなくなる。商品それ自体ではなく、その見本を携えて各地の小売商(商店主、小売行商人)を訪ね、注文を取り集めればよいようになるからである。受注に基づいて、品物はのちに運送業者を通じて送り届けられるであろう。

そうした受注活動の活発化が卸売行商の制度の衰退を招く。1730年ぐらゐを画期とする。そのころから、<sup>(108)</sup>受注のために全国を巡り歩く、riders-out とよばれる人たちが目立ってくるからである。織布業者がみずから卸売活動をする場合に(つまり、merchant-manufactures が)得意先回りとして雇用した人たちにほかならない。<sup>(109)</sup>織布業者としては、その利用が進むにつれて地元の定期市(→Manchester men)への依存度も減るわけで、riders-out は「すべての市を減ぼした」といわれることになる。<sup>(110)</sup>1771年のことである。もっとも、そのころまでが riders-out 活動の最盛期であった。

しかし、行商による卸売の制度そのものは1780年代にも依然重要で、そのころには、hawkers や pedlars という呼び名が妥当する、小規模な行商人(petty chapmen 層)によってそれは担われている。信用で仕入れ、信用で全国を売り歩いたのである。さらに卸売行商人としては、chapmen とだけ取引し、信用売していた、Scotchmen とよばれる富裕な商人の一団も存在していた。<sup>(111)</sup>

さて、riders-out の活躍が耳目を引いたのは、1770年代に入るところまでで

あった。視点をそこに戻す。riders-out 制度の衰退と表裏の関係において、マンチェスターにおける綿布取引にまた新しい制度が展開してくる。70年代になると、そこには綿布を求めて、(国内外の)買手が訪れるようになるからである。それまでは、以上でみたように、売手の卸売商なり織布業者(merchant-manufacturers) になりが、買手を探し求めるという方向での卸売であったが、それがいまや逆になる。マンチェスターにおける綿布取引にも、warehouse 制度が導入されなければならない。織布業者が warehouse を所有したり、賃借したりし、そこを卸売取引の場とするようになるのである。<sup>(112)</sup><sup>(113)</sup>そして、その warehouse 制度の成長につれて、まずつぎのような変化が生じる。riders-out の制度も1790年ごろには消滅し、代理人制度に取って代わられる。<sup>(114)</sup>特定地域にファクターを配し、受信活動の拠点とされだすのである。

しかも、そのころには、(1760年代以降ロンドンからマンチェスターへの移転・集中が始まっていた)<sup>(115)</sup>綿布の仕上げ業がマンチェスターに確立し(リヴァプールが原棉市場としての首位の座をロンドンから奪った時期と照応的に)、世紀の転換期あたりまでに、マンチェスターの綿布市場としての地位はロンドンを凌ぐにいたる。<sup>(116)</sup>取引量が増大するのである。マンチェスターにおける綿布卸売業の資本としての自立化、つまり、織布業と卸売業との機能分化(→merchant-manufacturers 層の消滅)<sup>(117)</sup>も可能になってくる。warehouse 制度の発展に伴う、第2め、しかしより本質的な変化にはかならない。専門の卸売商が生まれてくるのである。<sup>(118)</sup>Manchester merchants とよばれた綿布卸売商のことで、1815年以降その出現も本格化する。<sup>(119)</sup>そして、見本をもって各地を巡回する代理人の制度も、かれら Manchester merchants のもとで発展し、1825年のある論者をして「いまもっとも普遍的な国内商人のやり方」といわしめるほどになる。<sup>(120)</sup>実際、前述の Scotchmen さえも19世紀には卸売商としては独立性を失い、Manchester merchants の代理人として機能するようになっていたのである。<sup>(121)</sup>

18世紀末から19世紀はじめマンチェスター織布業の発展は、上述のとおり、1815年を画期として、その卸売業を資本的に自立させた。しかし、そうした新しい展開も最終消費市場制度の発展に伴われなければならなかったであろう。最後の論点としよう。小売店制度の発展についてである。まず、ロンド



ンについてであるが、これは先述した<sup>(12)</sup>。18世紀80年代にはその十分な発展がみられた。そして、それは次第に地方にも普及する。すでに「1800年以前でさえも、イングランド南部と中部地方の労働者は『最寄の町の小売店からこれらの衣類のかなりの部分』を買っていた」ほどである。Manchester merchantの代理人たる得意先回りが巡回したのは、そのような小売店だったのである。<sup>(13) (14)</sup>

以上、マンチェスター綿布市場について、その18世紀初期から19世紀初期までの組織的発展を透視した。そして、産業革命末期には Manchester merchants を中間において一方に織布業者、他方に小売商を配した経路で、綿布が流通していたことを知ることができた。そこにはおそらく商業信用の連鎖形成がみられたことであろう。マンチェスター綿布市場にたいする信用論的研究としては、まさにそのところを析出するのが究極の目標をなす。しかし、資料的に他日を期さざるをえない。

## (注)

- (80) David Macpherson, *Annals of Commerce, Manufactures, Fisheries, and Navigation*, vol. IV, London, 1805, p. 80. ただし、エリソンによれば、キャラコの製造開始は1773年である。(Ellison, *op. cit.*, p. 22.)
- (81) 1786年に38シリングで売られていた100番手の糸の価格は、1790年には30シリング、1794年には15シリング1ペンスというように下落している。(Baines, *op. cit.*, p. 357.)
- (82) 1780年代における綿製品生産高急増の実際は、P.ディーン=W. A. コールに拠って、本稿冒頭部分で示した。そのディーン=コールは、海外市場は綿工業の初期段階からその製品の重要部分を吸収していたとし、この場合にも海外需要の増大を重視する見地に立つ。(Deane & Cole, *op. cit.*, p. 188.) しかし、エドワーズによると、1770年代から90年代までは海外市場よりも国内市場のほうが比較的重要なものであった。(Edwards, *op. cit.*, p. 27.)
- (83) Macpherson, *op. cit.*, IV, p. 80.
- (84) Baines, *op. cit.*, pp. 357-358; Edwards, *op. cit.*, pp. 31-32.
- (85) *Manchester Mercury*, May 6, 1788, quoted in, George Unwin, *Samuel Oldknow and the Arkwright: the Industrial Revolution at Stockport and Marple*, Manchester, 1924, p. 57.
- (86) ロンドン卸売商の地方への配給活動について一言しておく。かれらはみずから行商に出掛けるだけでなく、得意先回りを雇って定期的に地方を巡回させたり、さらに、遅くとも1780年代までのことであるが、地方代理人を設置したりしていた。(Edwards, *op.*

*cit.*, pp. 160, 161.)

(87) Unwin, *op. cit.*, p. 56.

(88) Edwards, *op. cit.*, p. 157.

(89) *British Parl. Papers, Minutes of Evidence before the Select Committee on Manufactures, Commerce, and Shipping*, vol. IX, May 1833, p. 84.

(90) *ibid.* p. 87.

(91) Unwin, *op. cit.*, p. 56.

(92) *ibid.*, p. 57.

(93) 前田, 前掲稿(中), 参照。

(94) 紡績業部門では19世紀はじめには工場制度が普及する。それにたいし, 織布業部門の機械化はカートライト(Edmund Cartwright)の力織機(1785年)に始まるとはいえ, 実用的にはホロックス(H. Horrocks)の力織機(1803年)とその改良型(1805年, 1813年)をもって嚆矢とする。そして, 1825-40年の間に, 工場制度のもとに紡・織両業を一貫(結合)経営する形で, 力織機は急速に普及する。(Baines, *op. cit.*, chap. XI; Chapman (S. J.), *op. cit.*, p. 29; Mantoux, *op. cit.*, pp. 240-244 (邦訳, 323-327ページ); A. J. Taylor, "Concentration and Specialization in the Lancashire Cotton Industry, 1825-1850", *Economic History Review*, 2nd ser., vol. I, nos. 2 & 3, 1949; ティーン, 前掲訳書, 106-107ページ; 中川, 前掲書, 第1章第4節。)

(95) Edwards, *op. cit.*, pp. 155, 161.

(96) cf. *ibid.*, pp. 154-155.

(97) *ibid.*, p. 228.

(98) 委託荷が見込価格どおりに売れたならば, それから「前貸」額を差し引いた額が, 委託者に引き渡されるべきである。しかし, クロンプトンがそのような受取をしたかどうか, エドワーズは明らかにしていない。

ここでその点に関心を向けるのは, 主に輸出取引の場合についてはあるが, チャップマン(S. J.)によってつぎのようなことがいわれていたからである。すなわち, 「委託荷見返前貸」制度における「前貸」額は, 販売見込価格のだいたい1/3, そしてたとえその荷が見込どおりの価格で販売できたとしても, それ以外に受払が行われることはほとんどなく, それどころか, 見込以下の価格でしか売れなかったと偽り, 委託者から「前貸」額の一部返還を求める代理人もいたのである(Chapman, S. J., *op. cit.*, p. 136.) と。もっとも, J. A. クラバムは, 問題の「前貸」額は委託荷販売見込価格の2/3ないし3/4であったといっている(John A. Clapham, *An Economic History of Modern Britain, the Early Railway Age, 1820-1850*, 2nd ed., Cambridge, 1930, rep. 1967, p. 258.) こと, 付記しておく必要があろう。

そして, われわれとしてはつぎのように理解しておくことにする。産業革命期における一般に委託販売制度(販売代理人)による委託者(生産者)の収奪は, 国内市場ではなく海外市場においてより特徴的なことではなかったか, と。輸出リスクは(国民的統一的に形成されつつあった)国内市場における販売リスクよりもはるかに大きく, それ

だけに、海外取引においては、商業資本が前期性的に跳梁しうる余地・基盤は、まだ大きく残されていたであろう。

(99) Edwards, *op. cit.*, p. 228.

(100) 代理販売業務には十分な資本蓄積が前提されなければならなかった。(Edwards, *op. cit.*, p. 155.)

(101) 正確には、この時期のランカシャー製品は純綿布ではなく、綿と麻の混織であった。前述のように、イギリスで純綿布製造が可能になるのは、18世紀も70年代のことであった。

(102) Westerfield, *op. cit.*, pp. 313-314.

(103) それら Manchester men の取り扱った商品は、ランカシャー製品だけではなく、ヨークシャーの毛織物もその公開市場で仕入れて、全国に卸売りして回ったし、(Westerfield, *op. cit.*, pp. 313-314.) さらにその途中で羊毛を仕入れ、それをマンチェスターで梳毛糸の製造業者に、またロッチデイル、サドルワースおよびヨークシャー(ウェスト・ライディング)の織元に卸してもいたのである。(John Aikin, *A Description of the Country from Thirty to Forty miles round Manchester*, London, 1795, rep. New York, 1968, pp. 183-184.

(104) Daniels, *op. cit.*, p. 61 ; E. Lipson, *The Economic History of England*, vol. II, 5th ed., London, 1948, p.90.

(105) Wadsworth & Mann, *op. cit.*, p.238.

(106) Westerfield, *op. cit.*, pp. 283-284, 363-364.

(107) *ibid.*, pp. 365-366.

(108) Aikin, *op. cit.*, p.184.

(109) Edwards, *op. cit.*, p. 165.

(110) Wadsworth & Mann, *op. cit.*, p. 239.

(111) Daniels, *op. cit.*, pp. 63, 64-65.

(112) Edwards, *op. cit.*, pp. 172-173.

(113) マンチェスターの warehouse のすべてがランカシャーの卸売商や織布業者(merchant manufacturers)によって経営されたわけではない。ロンドン、ブリストルやスコットランドの卸売商、さらには外国商人の代理人もそれを構え始めるのである。(Edwards, *op. cit.*, pp. 174-175.) また、チャップマン(S. D.)によると、1790年代にはミッドランドとウェスト・ライディングの紡績業者もマンチェスターに warehouse を維持していた。(S. D. Chapman, *The Cotton Industry in the Industrial Revolution*, London, 1972, p. 48.)

(114) Edwards, *op. cit.*, p. 171.

(115) Wadsworth & Mann, *op. cit.*, p. 250.

(116) Edwards, *op. cit.*, pp. 175, 175-181.

(117) Wadsworth & Mann, *op. cit.*, p. 250.

(118) Smith, *loc. cit.*, p.63.

- (119) ここで Manchester merchantsの本格的出現が1815年以降とされたのは、1815年を境にマンチェスターにおける warehouse 制度が目を見張る発展を遂げたといわれている (Smith, *loc. cit.*, p. 63; Edwards, *op. cit.*, p.173.) からである。
- (120) Clapham, *op. cit.*, p. 221.
- (121) *ibid.*
- (122) 天川潤二郎「18世紀のイギリスにおける国内商業取引の近代化」『社会経済史大系 VI』(増田四郎・小松芳喬・高村象平・矢口孝次郎編) 弘文堂, 1960年, 113-115ページも、合わせて参照。
- (123) Clapham, *op. cit.*, p. 224.
- (124) すなわち、われわれは、産業革命期には小売商業にも顕著な変化が生じたとする、クラバムに代表される見解に立つ。上述のような卸売市場の構造的変化が明白であるかぎり、それが小売流通制度になんら反映されないとは考え難いからである。しかし、前田・前掲稿(上)および柿本・前掲稿に教えられたことであるが、他方にはクラバム説を否定し、小売商業上の変化は1850年以降とする所論もある(文献については、それら両稿を参照)ので、注意を要する。この分野の研究の未開拓性が論争を生んでいる原因の1つとされているが、両氏の研究によっても、クラバム説が正当であるように思われる。実際、産業革命期には家計の消費構造に革命的变化が生じたとする生活史的研究成果もみられるのである。(cf. Neil McKendrick, "Home Demand and Economic Growth: A New View of the Role of Women and Children in the Industrial Revolution", *Historical Perspectives: Studies in English Thought and Society* (ed. by McKendrick), London, 1974.)

## 結 言

産業革命期イギリス綿工業における流通過程を信用論的に照射し、資料的な制約はあったものの、そこで形成・利用されていた商業信用の実態の解明が以上試みられてきた。その末期についていえば、すなわちつぎのようなことがわかった。

リヴァプール棉花市場における仲買人は、その輸入者と輸出者の間(英米間棉花取引)に生じた引受信用を受け継いで、輸入者に引受信用を与えるとともに棉花を受け取り、他方(マンチェスターの)紡績業者への販売の仲立をした(第1節)。紡績業者(マッコンネル・ケネディ商会)は(グラスゴーの)織布業者に綿糸を信用売りし(第2節)、(マンチェスターの)織布業者は(ロンドンの)卸売商に、そして卸売商は小売商(や地方の卸売商)に商業信用を与えていた(第3

節)。

つぎのような総括も誤りではないであろう。イギリス産業革命期の綿工業はその社会的分業(再生産工程)の系列に沿って卸売流通の領域を造り上げるが、そこでは商業信用の連鎖的形成がみられた、と。そして、そのさいに重視されるべきなのは、その商業信用の連鎖は棉花の輸入者ではなく、棉花仲買人に端を発しているということである(棉花仲買人の信用論的必然性)。そこからつぎのような含意が汲み取れる。棉花輸入者とその仲買人との間の取引——それは売買ではなく、その仲立依頼・引受の關係にすぎず、そこでは本質的に商業信用は成立しない——は、範疇的に、綿工業における国民的卸売流通領域を形成しない、これである。それは、棉花輸出者とその輸入者との間に成立する引受信用關係に規定された、範疇としては国際間取引に属す取引にほかならない。しかし、この点さらに詳しく考察されなければならない。ともあれ、産業革命期イギリスの銀行信用(銀行制度)＝手形割引市場の分析(宮田美智也『近代的信用制度の成立——イギリスに関する研究——』有斐閣、1983年、第7章)は、少くとも本稿および別稿「18世紀イギリスにおける毛織物取引と商業信用」(本誌、本号)で明らかにされたような商業信用の實際を踏まえているべきであった。